E-Point

Energiemarktplatz der Zukunft

[01.06.2018] Seit mehr als einem Jahr können Kunden der GasVersorgung Süddeutschland über die Energiehandelsplattform E-Point Strom und Gas kaufen sowie verkaufen. Mit neuen Erkenntnissen richtet das Unternehmen den Blick auf die künftigen Themen des digitalen Marktplatzes.

Über ein Jahr ist seit dem Start von „E-Point – Der Energiemarktplatz“ vergangen, einem Portal, das sich zu einer der führenden voll digitalen Plattformen der deutschen Energiewirtschaft entwickelt hat. Für die GasVersorgung Süddeutschland (GVS) handelt es sich dabei um den zweiten Versuch, Energie online anzubieten. Denn mit dem funktionsfähigen Online-Produkt Gas2Go hatten Kunden bereits im Jahr 2011 die Möglichkeit, online Monatsfahrpläne für Gas per Mausklick zu beschaffen. Der Antrieb dahinter war allerdings kaum deckungsgleich mit den Digitalisierungsmotiven, der steigenden Anzahl von Transaktionen, der Prozessoptimierung und dem Margenschwund von heute. Die Anzahl der verbindlichen GVS-Angebote an Kunden lag zu diesem Zeitpunkt mit acht Key Account Managern bei unter 1.000 pro Jahr; Kundenanfragen unter 50 Gigawattstunden (GWh) waren die Ausnahme. So landete Gas2Go zunächst auf dem Abstellgleis.

Kaufhaus für Energie

Durch die veränderte Nachfrage kam im Jahr 2016 erneut die Idee auf, den Kunden verschiedene komplexe Preisinformationen und Marktdaten online zur Verfügung zu stellen. Zu diesem Zeitpunkt wurde mit Excel-Reports gearbeitet, die beim Erstellen zwar viele Vorteilen bringen, ab einer bestimmten Komplexität und Anzahl von Datenreihen aber sehr schnell an eine kritische Grenze stoßen. Gleichzeitig war 2016 bereits ein deutlicher Trend hin zu Standards, Vervielfachung der Transaktionen und vor allem Kleinteiligkeit der Anfragen erkennbar. Als Reaktion auf diese Entwicklung wurde nach einer Strategiestudie die Skizze eines so genannten Energiekaufhauses entwickelt. Das war die Geburtsstunde von E-Point.

Transaktionen direkt ausführen

Auf der Suche nach IT-Lösungen und möglichen Dienstleistern wurde mit dem heutigen Kooperationspartner Exxeta über ein passendes Plattformkonzept diskutiert. Nach ersten Prototypen und Minimum Viable Products (MVP) in agilen Projekten ging die E-Point-Plattform am 12. Januar 2017 mit dem Rechnungsbilanzkreis BIKpool, der Akademie, Beratungsthemen, dem Handelsschirm Markt Direkt und Gas2Go in der Version 2.0 an den Start. Mittlerweile stehen auf E-Point über 20 rein digitale Produkte zur Verfügung. Angefangen bei Marktnews und einem professionellen Charting-Tool zur Entscheidungsfindung, bietet die Plattform die Möglichkeit, über die Click Services Markt Direkt, Gas2Go sowie dynamische Zielpreise, eine Entscheidung sofort umzusetzen und die Transaktion – kaufen oder verkaufen – direkt auszuführen. Die operativen Prozesse in der Abwicklung erfolgen vollautomatisch im Hintergrund. Dazu zählen auch das Managen der komplexen Zeitreihen des Rechnungsbilanzkreises BIKpool, die Durchführung von REMIT-Meldungen und die Abwicklung von Deals mit Drittlieferanten. Als zentrale Steuerungseinheit dient der Bereich Mein Portfolio, in dem alle relevanten Informationen gesammelt und grafisch aufbereitet werden. Von diesem Cockpit aus hat der Kunde die Möglichkeit, alle seine Positionen zu überwachen und gegebenenfalls sofort zu handeln. Abgerundet werden die Services

in Kürze durch administrative Themen, beispielsweise eine Vertragsübersicht und ein übersichtliches Belegarchiv. Wenn Kommunikationswege und Datenstrukturen erst einmal entwickelt sind, ist die Implementierung darauf aufbauender neuer Produkte oft deutlich einfacher. Durch die Standardisierung von Kommunikationswegen und eine einheitliche Verwaltung von Informationen ergeben sich weitere Möglichkeiten für Produktentwicklungen. Wichtig ist, bei der Masse an Daten den Überblick zu behalten und sich nicht der Verlockung hinzugeben, alles, was technisch möglich ist, auch direkt umzusetzen. Im Fokus müssen immer die Anwendbarkeit durch und der Mehrwert für den Nutzer stehen. Nicht zuletzt deshalb ist für die Entwicklung aller Produkte auf E-Point eine klare Zielstellung zentral: die digitale Abbildung von Kernprozessen der Kunden und damit natürlich auch die der GVS. Durch die Konzentration auf die Bedürfnisse der Kunden ergeben sich Möglichkeiten für Prozessoptimierungen für beide Beteiligte.

Steile Lernkurve

E-Point ist die Zukunft – ein klares Bekenntnis dazu ist die konsequente Ausrichtung der GVS-Geschäftsstrategie auf Basis dreier Säulen: Vertrieb Gas und Strom, Digitale Services sowie Beratung. Mit dem Aufbau von E-Point betrat die GVS Neuland – bei steiler Lernkurve. Die Schwerpunkte bei der Umsetzung lagen und liegen auf unzähligen IT-Schnittstellen, verschiedenen Systemen und unterschiedlichen Datenformaten. Digitalisierung bedeutet aber auch Veränderungen für alle Mitarbeiter. Prozesse wandeln sich, neue Produkte kommen kurzfristig hinzu, alte Abläufe fallen weg. Das verlangt einige Anstrengung vonseiten des Teams und den Mut, diese Veränderungen selbst anzugehen und mitzuentwickeln. Der menschliche Faktor darf neben allen technischen Fragestellungen keinesfalls unterschätzt werden. Nicht nur Mut, Offenheit, Veränderungsbereitschaft und eine gewisse IT-Affinität sind also Grundsteine für die Entwicklung digitaler Projekte, sondern auch die Möglichkeit, Fehler zuzulassen.

Produkte für morgen

Mit Blick auf künftige Themen ist der zunehmende Engpass im Vertrieb ein wichtiges Feld. Zu dieser Einschätzung kam die GVS nach vielen Gesprächen mit Kunden rund um E-Point. Pricing-Vorgänge und Angebotserstellung sind mittlerweile in großem Umfang auch ein Kostentreiber für Stadtwerke. Hierfür werden effiziente Lösungen gesucht. Ein Ansatz ist das Projekt Gas2Go Sales, das ausgewählten Kunden in einem Labor auf der Fachmesse E-world 2018 vorgestellt wurde. Über Gas2Go Sales können Mitarbeiter eines Stadtwerks Fahrpläne für Kunden hinterlegen, und mit diversen Aufschlägen, zum Beispiel Flexibilität, Risiko, Ausgleichsenergie oder Bonität versehen, über eine Terminierungsfunktion einfach und effizient Angebote erstellen und diese bei Abschluss auch sofort bezugsseitig absichern. Somit bildet E-Point heute die Basis für innovative Produkte von morgen.

()

Dieser Beitrag ist in der Ausgabe Mai/Juni 2018 von stadt+werk erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Informationstechnik, GVS, E-Point